

— В сущности, по части наших сильных сторон ничего не изменилось. В первую очередь Сочи — это удобная локация в плане транспортной доступности. К нам быстро и комфортно добираться из многих стран азиатского региона и из Европы. Нужно будет лишь восстановить те рейсы, которые были открыты на момент закрытия границ, и, конечно, развивать новые направления, как это до пандемии и планировалось.

Во-вторых, очень важна разница в валютном курсе. В этом плане для иностранцев мы гиперпривлекательны. И не только Сочи, но и Россия в целом. В-третьих, играет важную роль созданная благодаря Олимпиаде прекрасная, современная инфраструктура: новые дороги, туристические объекты, отели. В Красной Поляне огромное количество пятизвездочных отелей. В-четвертых, прекрасная природа и невероятный микс — в одной крупной локации сочетается обычно несочетаемое: можно остановиться в отеле в горах, но уже через сорок минут оказаться на Черноморском побережье — любоваться морем.

И, наконец, пятый аргумент «за» — это то количество мероприятий, которые у нас проходят: деловые, развлекательные, спортивные. Можно сказать, что по разнообразию предложений, по сочетанию комфорта, сервиса, природных возможностей игровая зона «Красная Поляна» и Сочи в целом — уникальное место не только для России, но и для всего мира.

О спорте и благотворительности

— **Вы занимаетесь благотворительной деятельностью, оказываете поддержку юношеским командам хоккейного клуба «Сиб-**

— Также вы являетесь вице-президентом Федерации бокса Краснодарского края и вице-президентом Бойцовского клуба «Крепость». Как сочетается хоккей и бокс?

— Спорт всех объединяет. Я с детства занимался хоккеем, это командный вид спорта. Мне не принципиально, во что играть. До сих пор с удовольствием увлекаюсь и футболом, и волейболом. А с единоборствами, с одиночными видами спорта я познакомился уже в зрелом возрасте. Много общался с ребятами, с бойцами. Для меня стало откровением, что люди в индивидуальных видах спорта даже более целеустремленные, чем в командных. В колледже ты можешь положиться на других, а в том же боксе движешься в первую очередь сам, идешь вперед и надеешься только на себя, на свои силы. И эта философия мне тоже близка. Поэтому, когда мы начали развивать спортивную тематику внутри игровой зоны, я одним из первых включился в этот процесс и принимал в нем самое активное участие. Когда ребята из «Крепости» увидели мой настрой, то предложили заниматься в клубе — я с удовольствием согласился.

— **Вы также активно продвигаете и популяризируете крупные спортивные мероприятия, которые проходят в Сочи...**

— Мне это интересно. Та молодая команда, которая сегодня работает в администрации города, мне импонирует. Мы давно знакомы, и наша жизненная философия во многом схожа. В бизнесе Сочи также подобралась хорошая, живая команда, которая занимается продвижением имиджа города в целом.

Общая логика наших совместных действий: чем больше событий будет происходить на площадках большого Сочи, тем выше будет

немного. Но многие люди, которые ведут активную жизнь, подтвердят: чем больше вам удастся уделить времени себе, своим родным и близким, тем с большей энергией вы будете возвращаться в свои проекты, врываться в них и достигать поставленных целей. И когда напряженно трудишься, то общение с семьей приобретает особенную ценность и доставляет еще больше радости.

О кейсах и антикейсах

— **У вас богатый опыт реализации успешных проектов. В чем секрет успеха?**

— Успешность проекта — это всегда победа команды, а не одного человека. И поэтому ключевая задача — объединить отдельные

чтобы дать им самим возможность больше концентрироваться на работе и меньше — на каких-то бытовых неурядицах. Но в отношениях с друзьями, которые вдруг становятся твоими партнерами или подчиненными, это может сослужить плохую службу. Поэтому для меня ключевой антикейс был — работать с друзьями, за них и не уметь отделять личные вопросы от деловых. В итоге хуже становились как профессиональные, так и личные отношения. Нужно четко разделять бизнес и дружбу, на мой взгляд.

— **Вы как-то говорили, что умение договариваться — один из важнейших навыков руководителя. Это касается только работы или других сфер жизни тоже?**



сельмаш». Что для вас благотворительность: необходимость или личный выбор?

— Для меня это личное. На сто процентов. На мой взгляд, благотворительность — это вообще всегда сугубо личный выбор и зачастую непубличная задача для тех людей, которые ей занимаются. На мой взгляд, это потребность почти каждого человека — помогать. Неважно, бездомным животным или благотворительным фондам.

Мы поддерживаем не только детский клуб «Сибсельмаш». Для меня он как дом — занимался в нем в детстве, с семи лет. Фактически вырос в нем, ведь провел в этом клубе 20 лет. Вот почему для меня нынешнее состояние российского хоккея с мячом — личные переживания и боль. На самом деле это не настолько сильно затратный вид спорта, но власти не всегда обращают на него внимание и не всегда в должной мере помогают. А оказывать поддержку детским командам, покупать им форму, организовывать поездки — это, в том числе, хороший способ оторвать ребят от виртуального мира и показать им настоящие живые эмоции. Чтобы они почувствовали радость от побед и успешной реализации.

внимание от России и мира к нашему городу-курорту. Такая тактика наиболее оптимальна для туристического бизнеса. В конечном счете события, концерты, фестивали конвертируются в рост посещаемости курорта, в качественную публику, положительные отзывы. Это часть большого процесса конкуренции и с зарубежными курортами. Важно, чтобы люди знали: в Сочи можно получить более разнообразное и качественное предложение, чем во многих туристических местах за рубежом.

О приоритетах

— **Хоккей, бокс, благотворительность, казино, концерты, туризм, театр — направлений очень много. Как вам удается держать баланс и какой из данных проектов в приоритете?**

— Не нужно искать баланс, когда ты любишь то, чем занимаешься. Я даже не считаю это работой. Это просто круто, когда у тебя целый калейдоскоп знакомых, людей, которых связывают общие идеи.

Выделять какое-либо из направлений работы как приоритетное не стану — важно все и в комплексе. А мой жизненный приоритет — это семья, я очень ценю то время, которое с ней провожу. К сожалению, его остается

личности в некую общность, определить и объяснить им правила, мотивировать на достижение цели. Когда есть команда единомышленников — неважно, в личном проекте, в госструктуре или крупном коммерческом холдинге — они будут заражены одной идеей и ваша цель станет их целью.

Я могу перечислить ряд полезных для любого руководителя книг (см. таблицу — прим. авт.), посвященных ведению бизнеса, — с разным подходом к нему. Кроме всего прочего, мне они помогли понять, что нет какого-то одного способа решения задач, одной матрицы формирования команды и отношений внутри нее. То, что хорошо для московского офиса крупной компании с развитой корпоративной культурой, может не подходить для регионального представительства той же компании. Ведь регионы разные и менталитет тоже отличается. Это очень хорошо видно на юге, где часто коллектив — это сообщество людей из разных регионов. Темпераменты, привычки, взгляды на жизнь и то, как надо работать, тоже совершенно разные. Чтобы внедрить что-то новое, приходится делать это постепенно и мягко.

Но вообще сегодня трудовые отношения сильно изменились, оказалось, что люди просто могут работать на удаленке. И уже сейчас в одном нашем новом проекте из 25 участников только пять находятся в офисе, а остальные — в разных уголках планеты, но все помогают нам добиться общей цели на благо нашего города.

— **Были задачи, с которыми вы как руководитель не смогли справиться? Поделитесь каким-нибудь антикейсом.**

— Конечно, определенные ошибки, из которых потом делаешь выводы, бывали. К примеру, когда достигаешь до руководящей должности, нередко начинаешь привлекать в команду людей не по профессиональным качествам, а исходя из сложившихся дружеских отношений. У меня такой период был лет 10 назад. Но в результате получается, что ты начинаешь работать вместо своего друга.

Я вообще зачастую слишком сильно вникаю в жизнь и проблемы своих сотрудников,

— Мне кажется, это самое основное в жизни. Лет 16 назад я общался с одним очень крупным руководителем теперь уже масштаба Евросоюза. Он мне сказал, что не важно, сколько у тебя денег для реализации проекта, деньги ты всегда найдешь, если у тебя будет много контактов. Записная книга — вот самое важное, что у тебя есть.

— **Какова ваша самая большая профессиональная гордость последних лет?**

— Мне приятно осознавать, что до пандемии мы сделали Сочи доступным для иностранцев. Открыли большое количество авиарейсов из Израиля, ОАЭ, Бахрейна, Китая, Индии. Усилили такие направления, как Турция, Латвия, Узбекистан, Таджикистан и Казахстан.

В наших планах после пандемии — запустить прямое сообщение с Индией и восстановить перелеты в Китай. Это две огромные страны с большим количеством потенциальных туристов.

— **А личное достижение?**

— Я стал жителем города Сочи, получил прописку.

Книги для руководителя от Дмитрия Анфиногенова

● **«Прыгни выше головы! 20 привычек, от которых нужно отказаться, чтобы покорить вершину успеха».**

Маршал Голдсмит, Марк Рейтер

● **«Агент влияния».**

Керри Паттерсон, Джозеф Гренни и др.

● **«Лидер без титула».**

Робин Шарма

● **«Никогда не ешьте в одиночку».**

Кейт Феррацци, Тал Рэз

● **«Быстрый ум».**

Майк Байстер, Кристин Лоберг